

Messtraining

Seminarziel

Die Teilnehmer lernen

- positives und negatives Verhalten am Messestand identifizieren
- sich gewinnend verhalten und kommunizieren können
- sich der Wirkung der Körpersprache bewusst sein
- Produkte präsentieren und den Mehrwert der Produkte/Firma erklären können
- Neukunden gewinnen zu können
- Stammkunden stärker an das Haus binden können
- Kriterien zur Qualifizierung von Anfragen erarbeiten
- Wettbewerber identifizieren und mit diesen richtig umgehen können
- Präsentationsunterlagen und Modelle richtig einsetzen können
- Die systematische Nachbereitung sicher stellen

Inhalte

- Laufkundschaft (Neukunden, Stammkunden) aktiv ansprechen
- Territorialverhalten und Körpersprache
- Visualisieren
- Gewinnendes Verhalten
- Qualifizierung von Anfragen
- Produktpräsentation
- Systematische Nachbereitung



Methoden

- Lehrgespräch
- Gruppenarbeit
- Rollentraining
- Feedback-Runden

Organisation

- Zielgruppe
 - Messepersonal
- Dauer
 - 2 Tage